

Donnerstag, 10.03.2011

Solvaxis, blue office und Barclay wird die Schweiz zu klein

Solvaxis baut Präsenz in Frankreich aus, blue office bastelt am Channel in Deutschland und der Zürcher Security-Hersteller Barclay Technologies gewinnt einen grossen Distributor für den afrikanischen Markt.

Es ist kein Geheimnis, dass die meisten Schweizer Softwarehersteller **Mühe mit dem Schritt in grössere Märkte** ausserhalb des Heimmarktes haben. Umso interessanter finden wir die neuesten Versuche von gleich drei Playern, ausserhalb der Schweiz Fuss zu fassen.

Solvaxis-Vertriebspartner in Frankreich

Relativ weit ist der jurassische ERP-Hersteller Solvaxis, dessen betriebswirtschaftliche Lösung ProConcept ERP in Frankreich bereits an ungefähr 50 Standorten eingesetzt wird, wie Solvaxis-Chef Pierre-Alain Schnegg zu inside-channels.ch sagte. Nun hat sich Solvaxis neben der eigenen Niederlassung in Frankreich einen weiteren Vertriebspartner angelacht.

Die Pariser Infor Business Services (IBS) hat ungefähr 20 Mitarbeitende und vertreibt vor allem SAP BusinessOne. Die Firma entstammt ursprünglich einer Infor-Niederlassung und betreut auch noch Infor-Anwender sowie Nutzer des schwedischen Systems IFS. IBS werde vor allem von der Kompetenz von Solvaxis im Bereich der projektbezogenen Fertigung, der Uhren- und Schmuckindustrie, der Verwaltung von Edelmetallen, Medizintechnik und Elektronik profitieren können, hofft man in Paris.

Neben der französischen Niederlassung in der Nähe von Genf hat Solvaxis vier Standorte in der Schweiz und einen in China. Die Jurassier vertreiben ebenfalls die Sage-Lösung X3. Die **brandneue** und entsprechend gemäss Schnegg noch nicht ganz "reife" Lösung wurde bisher bei zwei Kunden in der Schweiz eingeführt.

blue office engagiert Distributionspartner in Deutschland

Auch der viel kleinere Schweizer ERP-Hersteller blue office zieht es ins Ausland und zwar nach Deutschland. Wie der etwa 15-köpfige Hersteller einer Lösung für eher kleinere Firmen heute mitteilt, konnte mit Marc Ruoss ein Spezialist gefunden werden, der aus Freiburg heraus den Resellerkanal in Deutschland aufbaut.

Wie Martina Zech von blue office auf Anfrage sagt, rechnet man sich in Deutschland gute Chancen unter anderem unter kleineren Produktionsbetrieben aus. blue office hat nach eigenen Angaben über 1000 Kunden, vom 1-Mann-Handwerksbetrieb über Handelsbetriebe



bis zu Produktionsbetrieben mit 35 Usern.

Barclay Technologies hofft auf Afrika

Das grösste Potential hat allerdings der Zürcher Security-Hersteller Barclay, der mit Certus Lateo eine neuartige Verschlüsselungstechnologie, die vor Datenverlust schützen soll, promotet.

Barclay hat sich nach eigenen Angaben den südafrikanischen Distributor AdvanceNet geangelt. AdvanceNet wird die Software von Barclay in 30 afrikanischen Ländern vertreiben. Der Markt südlich der Sahara gilt als attraktiv, da er sehr rasch wächst. (Christoph Hugenschmidt)

Mehr zu diesem Thema:

[Sage betreut Simultan-Kunden in der Romandie nur noch indirekt](#)
[Die Strategie hinter dem Pro-Concept-MBO](#)
[Kapitalspritze für SolvAxis \(ProConcept\)](#)